

乐分享，2+1链动新零售业营销核心模式详解！拓客引流裂变

产品名称	乐分享，2+1链动新零售业营销核心模式详解！ 拓客引流裂变
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

都说能赚钱的地方，就有模式存在。一个模式它的作用就怎么强大？能帮助商家赚钱的同时，它也是有一个潜在的负面作用的。经营的不好就容易崩盘。这里主要是说那些买了模式的，确不懂得如何去经营，如何去运用的人。他们或许有想法，或许没有想法，也可能对模式一概不知的人都有。

反之，则是经营得好的。创业重要的是：好的项目，充裕的资金，有技术的人才和客户（流量）。这是创业要考虑的基本问题。创业这条路是很艰难的，要考虑的事情很多很多。考虑财税，考虑人才，考虑商家在商业市场的发展方向等等。

这些有点扯远了哈!言归正传，要赚钱，你就要有一个系统的好的思维模式，把这个思维模式运用到自己的商业中，然后把它去实践。模式只是工具，它能帮你赚钱，但也不可能说有了模式，我‘们可以不需要自己去管理，自己去观察市场，它就会一直帮我赚钱，商家就可以双手一抛，啥事不管。

这样是不行的，它做为一个工具，是帮商家减轻一些工作的，是帮商家能更好的去找钱，帮你在商业市场上越走越宽广。在市场上有七种常见商业模式：B2C，B2B，C2C，C2B，O2O，BOB，B2Q。不管是哪种商业模式，其目的都是帮助商家，企业，或消费者等去赚钱的，去营利的。

接下来小编将带你了解2+1链动和乐享购，两者都是拓客引流快速裂变机制，让你更好的了解两者

一、2+1链动

2+1链动模式系统玩法逻辑：

一：奖励模式

- 1、直推奖：假如a代理推荐b员工，b员工下单去买这个产品，而a代理就可以获得直推奖励。
- 2、见点奖：a升级成为老板又去推荐b去做代理，b代理就推荐c，c去下单，a老板就可以获得见点奖。
- 3、帮扶奖：就是完成平台设置的任务就可以得到。
- 4、平级奖：就是a老板与老板之间，身份都一样时平台会额外给上级老板奖励。
- 5、贡献奖：当a老板发展b1、b2、b3时,而b1和b2始终会贡献自己的两条线，从而获得贡献奖。
- 6、福利奖：除开b1和b2，b3或者后面发展的线只要能满足平台设置的规则a老板就会抽见点的20%分给满足者。

玩法详情

这是一种留人、走人+帮扶的机制

代理就只能获得直推奖励，而老板可以获得奖励模式（直推、见点、平级、帮扶、福利、贡献）

帮助下属成为代理，或者通过自己的升级成为老板，都会留两个会员给自己的上级，完成平台设置的规则都可以得的收益去，没有完成平台帮扶的，只能获得80%的收益，剩下的20%可以靠解锁平台设置的任务。

二、乐分享

互联网瞬息万变，要设计一套合理合规，并且合法的商业模式，是至关重要的，这套模式就是采用【公排机制】+【五五滑落】+【九层会员】+【滚动收益】

公排机制：由推荐码或者上级手机号注册的，自动排入这个手机号的下级，如果无推荐码、无推荐人，则由系统来统一进行公排。

五五滑落：每个用户ID下面，只能拥有5个下级，当第6个下级的时候，自动滑落到，下级的下级下面。

九层会员：D一层会员只有5个人，第二个就是25个人，累计滑落2多滑落会员数量9层会员。

滚动收益：D一层会员的D一笔佣金是给到你，第二层会员的第二笔佣金是给你，以此类推，合理合法合规！！

乐分享项目能长久吗？会不会不被市场接受？

看一个项目能不能被市场接受很简单，就是问一下你自己，如果有这样的平台，你会不会去使用？

我相信绝大多数人都是愿意去使用的，那了解乐分享的基本情况以后，是不是觉得的确是可以给用户省钱，创造价值的？乐分享项目特点：

用户可以通过乐分享APP充话费，电费，油卡等，可以享受95折优惠，与此同时运营商还会返还佣金给平台，平台通过推荐关系，把佣金按先来后到顺序的方式再分配给每一名用户。乐分享5项收益：

- 1.个人收益(指的是40%消费收益)
- 2.会员收益(指的是40%共富收益)
- 3.合伙人收益(指的是区域会员消费，平台返到的10%)
- 4.招商收益(指的是区域合伙人支付的系统服务费的30%)
- 5.区域推广收益(指的是推广区域服务中心收益的10%)

乐分享的制度

，门槛低，人人可参与

第二，一注册就会有收益

第三，上级帮你组建团队

第四，下级帮你组建团队

第五、平台帮你组建团队，

第六、团队人数指数倍增。

第七，收益每月持续增加

第八，一劳永逸管道收入。当你注册乐分享以后将会获得一个排位，每个排位下面呢只有五个位置，如果你推广的第六个人以后它会自动排位到你下面五个人的下面位置里，你上面的五个人的位置满了，他们推广的人都

会自动放到你的下面。